

# IA Y ANALÍTICA DE DATOS, DOS TECNOLOGÍAS CLAVE PARA LA GESTIÓN DE COMPRAS

**Permiten anticipar quiebres de stock, evaluar proveedores, reducir burocracia, acelerar aprobaciones y mejorar trazabilidad, liberando tiempo para decisiones de mayor valor. Aquí, actores de la industria analizan su impacto.**

La modernización del *procurement* hoy cuenta con dos herramientas fundamentales que han permitido que este proceso tan importante para las organizaciones pueda evolucionar desde un rol transaccional hacia uno mucho más estratégico. Hablamos de la inteligencia artificial (IA) y de la analítica de datos.

La directora de la Escuela de Administración y Gestión Empresarial de AIEP, Lorena Baus, explica que, mientras la analítica predictiva permite anticipar necesidades de abastecimiento, evaluar escenarios de precios y reducir quiebres de stock mediante el análisis de datos históricos y variables externas, las plataformas digitales con IA apoyan la evaluación y clasificación de proveedores, "identificando riesgos financieros, incumplimientos contractuales o dependencias críticas en la cadena de suministro".

A esto se suma la automatización de procesos administrativos, como la generación de órdenes de compra o aprobaciones mediante asistentes inteligentes, lo que mejora la eficiencia operativa y libera tiempo para tareas de mayor valor agregado, explica Baus.

Coincide con esta mirada la CPO de Wherex, Sofía Garcés, y agrega que el impacto real de

estas tecnologías en las áreas de *procurement* se ve en tres niveles: automatización de tareas operativas, absorción de complejidad mediante herramientas que procesan múltiples variables simultáneamente, y aprendizaje acumulado. "Este último es donde está Wherex hoy: plataformas que capturan el contexto de cada proceso y lo reutilizan en el siguiente. Ahí la tecnología deja de ser una herramienta y se convierte en ventaja estructural", ejemplifica Garcés.

En este escenario, el gerente comercial de Finnecto, Vicente Cavagnaro, reflexiona sobre los principales beneficios que buscan tanto proveedores como compradores con la incorporación de herramientas tecnológicas a sus procesos de *procurement*: operaciones más eficientes y rápidas, menos burocracia y alta transparencia.

## Impulso estratégico y operacional

Aunque Cavagnaro aclara que desde hace tiempo existen soluciones tecnológicas que abordan

procesos complejos al interior de las compañías, resalta que las innovaciones más recientes logran solucionar más tareas. Por eso, "es un eje estratégico por parte de muchas de las grandes empresas poder automatizar estos procesos, por lo que se opta por hacer una inversión que traiga retornos", asegura, y complementa que ese retorno tiene un valor claro al permitir que el negocio se mantenga ordenado,

**La directora de la Escuela de Administración y Gestión Empresarial de AIEP, Lorena Baus, explica que la analítica predictiva permite anticipar necesidades de abastecimiento, evaluar escenarios de precios y reducir quiebres de inventario mediante el análisis de datos históricos y variables externas.**

a la vez que se liberan horas de los profesionales. De hecho, calcula que cada usuario que utiliza su plataforma tecnológica está ahorrando una hora de trabajo al día.

Para el VP corporativo de retail de Sonda, Emanuel Branchesi, tanto la IA como la analítica de datos abordan problemáticas muy concretas: baja visibilidad del

gasto, decisiones fragmentadas, exceso de trabajo manual, lentitud en los procesos de aprobación, limitada capacidad de anticipación y escasa trazabilidad. "Hemos sido claros en que la IA cambia el foco desde la mera ejecución hacia la calidad de la decisión: interpreta datos, aprende de ellos y se adapta a contextos dinámicos. Aplicada a *procurement*, esto permite que el área deje de reaccionar de forma tardía y comience a anticipar necesidades, detectar desvíos, reducir fricción operativa y priorizar con mayor

Concuerda con ello Emanuel Branchesi, quien resalta que la IA ya impacta en la precisión de las decisiones ejecutivas, la automatización de procesos críticos, los modelos predictivos para la planificación y la gestión más eficiente de las cadenas de suministro, con efectos medibles en reducción de costos, productividad y agilidad.

"En *procurement*, esto implica evolucionar desde una función operativa hacia una función estratégica: una que no solo ejecuta compras, sino que contribuye a proteger márgenes,

criterio", indica.

En la opinión de Sofía Garcés, el impulso que entregan estas tecnologías al sector es estratégico, no solo operacional. "El abastecimiento deja de ser un centro de costos cuando opera con datos estructurados, trazabilidad completa y aprendizaje acumulado", dice.

asegurar la continuidad operativa, fortalecer el cumplimiento y aportar inteligencia al negocio. El verdadero salto no está en automatizar más procesos, sino en transformar *procurement* en una capacidad de decisión cada vez más predictiva, integrada y basada en datos", puntualiza Branchesi.